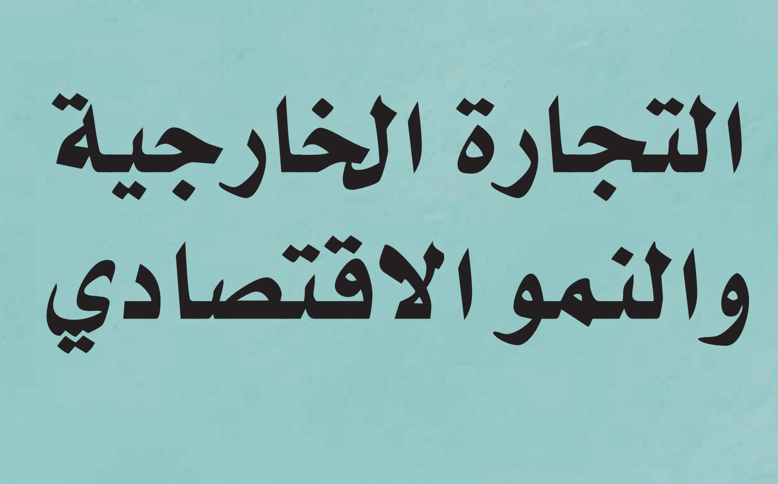


المعهد العربي للتخطيط بالكويت

Arab Planning Institute - Kuwait

منظمة عربية مستقلة



التجارة الخارجية والنمو الاقتصادي

سلسلة دورية تعنى بقضايا التنمية في الدول العربية

العدد الثالث والسبعون - مايو/ أيار 2008 - السنة السابعة

أهداف «جسر التنمية»

إن إتاحة أكبر قدر من المعلومات والمعارف لأوسع شريحة من أفراد المجتمع، يعتبر شرطاً أساسياً لجعل التنمية قضية وطنية يشارك فيها كافة أفراد وشرائح المجتمع وليس الدولة أو النخبة فقط. كذلك لجعلها نشاطاً قائماً على المشاركة والشفافية وخاضعاً للتقييم وللمساءلة.

وتأتي سلسلة «جسر التنمية» في سياق حرص المعهد العربي للتخطيط بالكويت على توفير مادة مبسطة قدر المستطاع للقضايا المتعلقة بسياسات التنمية ونظرياتها وأدوات تحليلها بما يساعد على توسيع دائرة المشاركين في الحوار الواجب إثارته حول تلك القضايا حيث يرى المعهد أن المشاركة في وضع خطط التنمية وتنفيذها وتقييمها من قبل القطاع الخاص وهيئات المجتمع المدني المختلفة، تلعب دوراً مهماً في بلورة نموذج ومنهج عربي للتنمية يستند إلى خصوصية الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية والثقافية والمؤسسية العربية، مع الاستفادة دائماً من التوجهات الدولية وتجارب الآخرين.

والله الموفق لما فيه التقدم والازدهار لأمتنا العربية،،،

د. عيسى محمد الغزالي

مدير عام المعهد العربي للتخطيط بالكويت

المحتويات

التجارة الخارجية والنمو الاقتصادي

إعداد : د. أحمد الكواز

أولاً : مقدمة

إذا ما عبرنا عن التجارة الخارجية بوضع الحساب التجاري (الصادرات، والواردات، ورصيد الحساب التجاري)، وعن النمو الاقتصادي بمعدل النمو في الناتج المحلي الإجمالي، أو معدل النمو بحصة الفرد من هذا الناتج، فإن العلاقة المتبادلة بين التجارة الخارجية والنمو ليست محل اتفاق. ففي الوقت الذي يرى البعض بأن التجارة الخارجية وتحريرها تعزز من معدل النمو، يرى آخرون بأن هذه العلاقة ليست حتمية. وفي الوقت الذي يعتقد البعض بأن الأولوية يجب أن تعطى لتعزيز النمو، على أن يتبع ذلك تعزيز الصادرات وتقليل الواردات، يعتقد آخرون بأن الأولوية يجب أن تعطى لتشجيع الصادرات، على أن يتبع ذلك تحسن في النمو.

زاد الاهتمام بالعلاقة بين التجارة الخارجية والنمو بعد تسريع إزالة القيود على حركة مكونات الحساب التجاري (وكذلك الحساب الجاري وحساب رأس المال) في ظل ما اصطلح على تسميته بـــ "العولمة الاقتصادية". وعادةً ما يتم ذلك من خلال الانضمام لعضوية منظمة التجارة العالمية، أو الدخول في إتفاقيات الشراكة الأوروبية، أو توقيع المزيد من إتفاقيات مناطق التجارة الحرة، أو الاتفاقيات الاستثمارية الثنائية.

يحاول هذا العدد من سلسلة جسر التنمية تسليط بعض الأضواء على تطور نظرية التجارة الخارجية، أولاً ثم العلاقة ما بين النمو والتجارة الخارجية، ثانياً، ثم دور الدولة ونظريات التجارة الحديثة، ثالثاً، ثم يتناول نظريات التجارة الخارجية الحديثة والسياسة التجارية، رابعاً، وأخيراً خلاصة وملاحظات ختامية.

ثانياً : التجارة الخارجية : النظريات التقليدية والحديثة

تتجاذب العلاقة بين التجارة الخارجية والنمو بشكل عام نظريتان للتجارة الخارجية هما: النظرية التقليدية الحديثة، ونظريات التجارة الحديثة. تقوم النظرية الأولى على العديد من القناعات: (أ) أن التجارة تعتبر محرك النمو، لذا فهي تزيد من الاستهلاك المحلي والأجنبي، فتساهم بذلك في توسيع السوق (الذي تفتقر إليه الدول النامية). (ب) تساعد التجارة في تحقيق التوازن المحلي والدولي من خلال ضمان الأسعار التوازنية لعناصر الإنتاج وزيادة الدخل الحقيقي والاستخدام الأمثل للموارد (زيادة الأجور نسبياً في الدول كثيفة العمل وخفضها في الدول نادرة العمل). (ج) تساعد التجارة في تحقيق التنمية عن طريقة القطاعات ذات الميزة النسبية. (د) في ظل التجارة الحرّة تساهم الأسعار الدولية وتكاليف الإنتاج في تحديد حجم التجارة الواجب على الدول إتباعها لزيادة

رفاهيتها الاقتصادية (أي على الدول السير وفقاً لمبادئ الميزة النسبية وعدم التدخل في آليات السوق). (هـ) لغرض رفع معدلات النمو والتنمية لابد من وجود سياسة دولية لحرية التجارة (تشجيع الاندماج في السوق العالمي من خلال ما يسمى حالياً بالعولمة الاقتصادية أو تحرير التجارة).

في الوقت الذي تفترض فيه النظرية التقليدية الحديثة للتجارة الخارجية المنافسة التامة، ومحدودية الموارد، وعدم تنقل التقنية، وسيادة ثبات الغلة مع الحجم، تفترض النظريات الحديثة للتجارة الخارجية المنافسة غير التامة أو الاحتكارية، كما تفترض إمكانية انتقال الموارد، والنقل التقني، وتزايد الغلة مع الحجم.

تعتمد هذه القناعات الخاصة بنظرية التجارة الدولية التقليدية الحديثة على عدد من الافتراضات: (أ) ثبات كمية عناصر الإنتاج وتعادل جودتها أو نوعيتها بين الدول، وتوظيفها توظيفاً كاملاً، وعدم إنتقالها دولياً. (ب) تشابه تقنيات الإنتاج وتوفرها بسهولة لجميع الدول، وثبات أدوات المستهلكين واستقلالها عن تأثير المنتجين، مع إمكانية لإنتشار الفن الإنتاجي الذي يعود بالفائدة على جميع الدول. (ج) قدرة عناصر الإنتاج التامة في التنقل بين الأنشطة الإنتاجية المختلفة ضمن الدولة الواحدة، وسيادة المنافسة التامة وعدم وجود مخاطر أو عدم اليقين تحيط بالنشاط الاقتصادي. (د) عدم تدخل الدولة في العلاقات الاقتصادية الكلية مع سعي المنتجين إلى تعظيم أرباحهم وتقليل تكاليفهم، ومن ثم تتحدد الأسعار الدولية وفقاً لقوى العرض والطلب. (هـ) توازن التجارة الدولية في أي مكان وفي أي نقطة زمنية، وسهولة قدرة البلدان للتكيف وفقاً لتحركات الأسعار الدولية. (و) تعود عوائد التجارة الخارجية بالرفاهية على المواطنين.

تختلف نظرية التجارة التقليدية الحديثة في نظرتها للعلاقة بين الصادرات والنمو، حيث تعتقد بأن تحرر الصادرات يحفز النمو. في حين تعتقد العديد من نظريات التجارة الخارجية الحديثة بأن الاهتمام بالنمو وتعزيزه من شأنه أن يقود إلى تعزيز الصادرات لاحقاً.

إلا أنه ومنذ نهاية سبعينات القرن الماضي بدأت تتشكل معالم نظرية حديثة للتجارة الخارجية من قبل بعض الاقتصاديين مثل كروكمان Krugman، ودكست ونورمان Dixit and Norman، ولانكستر Lancaster، وهلبمان Helpman، وغيرهم. ولعل واحدة من أهم نقاط الاختلاف بين النظرية التقليدية الحديثة (التقليدية) والنظريات الحديثة هي الخاصة بالسياسات اللازمة للتنمية الصناعية، والتأثير اللاحق على النمو. حيث أن الحوافز المحايدة (ذات التأثيرات المحايدة على الواردات والصادرات)، وحرية التجارة لا تقود بالضرورة دائماً إلى النتيجة التي تتبناها النظرية التقليدية. وعموماً فإن نظريات التجارة الحديثة قامت بالتصدي لثلاث إفتراضات أساسية للنظرية التقليدية:

(1) فرض التنافس التام (أي أن كل المنتجين يبيعون منتجات متطابقة، ويعتبرون آخذين للسعر، ويتمتعون بحصص صغيرة من السوق، وأن المستهلكين على

دراية بطبيعة السلع المباعة وتغيراتها السعرية، وتتصف الصناعة بحرية الدخول والخروج، وربح صفري في الأجل الطويل، وربح صفري أو موجب أو سالب في الأجل القصير، مع مساواة التكلفة الحدية للإيراد الحدي وللسعر) الذي حلّ محله فرض المنافسة غير التامة، التي تتضمن حالة الاحتكار، واحتكار القلة، والمنافسة الاحتكارية، (حيث يوجد إما سلعة واحدة، أو عدد قليل من السلع، أو حالة وجود عدد كبير من السلع تنتج سلعاً ذات مواصفات مختلفة، مع تفاوت في حريات الدخول والخروج إلى ومن السوق، ويزداد الربح مع تزايد شدة الاحتكار في الأجل القصير والطويل، وارتفاع السعر والعائد الحدّي عن التكلفة الحدّية،...).

(2) استبدال فرض ثبات العائد مع الحجم (زيادة الناتج بنفس التغير التناسبي للمدخلات) بفرض تزايد العائد مع الحجم (زيادة الناتج بأكبر من التغير التناسبي للمدخلات).

(3) استبدال تعريف الصناعة لتشمل سلعاً متباينة بدلاً من سلع متجانسة.

ولابد من الإشارة هنا إلى أن هذه الفروض لا تعمل بمعزل عن بعضها البعض، فهي متداخلة في الواقع العملي. فعلى سبيل المثال، يمكن تفسير فرض تزايد الغلة مع الحجم بسيادة حالة التخصص والتجارة حتى في حالة غياب التفاوت التقني والتفاوت في الهبات أو المتاح من عوامل الإنتاج. كما أن تزايد الغلة مع الحجم يمكن أن يعني أن السوق المحلي لا يجب أن يكون كبير الحجم بالضرورة حتى يستوعب ناتج الصناعة. وبالتالي فإن السوق الدولية (التجارة) توفر طلباً ضرورياً لعرض منتجات الصناعة. وفي واقع الحال يمكن النظر لسيادة فرضية تزايد الغلة مع الحجم على أنها حافز للتخصص، والعكس صحيح (التخصص حافز لزيادة الغلة مع الحجم). وقد توصلت النظريات الحديثة للتجارة إلى وجود التخصص الناتج عن فرض زيادة الغلة مع الحجم من خلال استخدام هذه الفرضية في نماذج المنافسة غير التامة.

وإذا ما أخذنا ما يعنيه الفرض الأول نلاحظ بأن المنشآت لم تعد تعتبر آخذة للسعر، كما أنها لا تواجه منحنيات طلب أفقية (كما هو الحال في النظرية التقليدية)، ويعود ذلك إلى عدم تجانس المنتجات[1] (التي تشكّل أهم فروض نماذج التجارة الخارجية القائمة على المنافسة غير التامة). وطبقاً لهذه النماذج، فإن كل منشأة يمكنها التميّز في منتجاتها (بدون تكلفة تذكر) عن منتجات المنشآت الأخرى، على أن يدخل كل منتج مميّز، وبشكل منتظم، في دالة المنفعة الخاصة بكل مستهلك. وتتصف دوال المنفعة بصفة ثبات مرونة الإحلال (تشير طبيعة مرونة الإحلال: ثابتة، مخفضة، متزايدة، إلى طبيعة إستجابة الناتج للتغيرات في أسعار المدخلات: العمل ورأس المال أساساً). وفي حالة كون عدد المنتجات المنتجة كبيراً جداً، فإن الطلب على كل منتج يتصف بالمرونة السعرية الثابتة. وفي هذه الحالة طالما أن المنتجات المختلفة تدخل في دوال منفعة المستهلكين بشكل متماثل[2]، فإن المنشأة تواجه، في هذه الحالة، نفس مرونة الطلب بغض النظر عن ماهيّة المنتج الذي تنتجه هذه المنشأة، ففي هذه الحالة تفضل المنشأة إنتاج منتجات (جديدة) بدلاً من التنافس مع المنشآت المنتجة الأخرى. ومن هنا، فإنه ليس من الضرورة أن

تأخذ المنشأة السعر السائد بالسوق كمعطى، حيث يمكنها اختيار إنتاج منتجات مختلفة عند أسعار أخرى (تساهم هي بتحديدها: المنافسة الاحتكارية).

أما إذا ما تناولنا ما يعنيه الفرض الثاني، الخاص بوفورات الحجم، فإننا نلاحظ تطبيقياً أن وفورات الحجم تتصف بكونها داخلية بالنسبة للمنشآت. إلا أن نماذج المنافسة التامة يمكنها فقط احتواء أو تضمين الوفورات الاقتصادية التقنية طالما أن الوفورات الداخلية للحجم تتضمن منافسة غير تامة. وتعتبر إسهامات دكست وستكلتز Dixit and Stiglitz في نهاية سبعينات القرن الماضي من أوائل نماذج المنافسة غير التامة، القائمة على افتراض تزايد الغلة مع الحجم، التي لا تتطلب افتراض الوفورات الخارجية التامة.

ووفقاً لإسهامات هلبمان وكروكمان Helpman and Krugman ، فإنه يمكن تصنيف وفورات الحجم (وفقاً لنظريات التجارة الحديثة) إلى: (أ) وفورات حجم تقنية ساكنة بين المنشآت. (ب) وفورات حجم ساكنة خارجية. (ج) وفورات حجم ديناميكية.

وتتضمن النوعية (أ) نوعين فرعيين هما: (i) وفورات حجم تقليدية ينتج عنها إتفاق في تكلفة الإنتاج مع ارتفاع الإنتاج من دون تغير في التكاليف الثابتة. (ii) وفورات حجم تخصصيّة تشير إلى أن وفورات الحجم تركّز على درجة التخصص التي تميّز عملية الإنتاج. وفي هذه الحالة فإن درجة التخصص، وليس حجم المصنع، هو الذي يؤدي إلى زيادة العوائد مع الحجم.

أما النوعية (ب) في وفورات الحجم، أي وفورات الحجم الساكنة الخارجية، فتشير إلى أن وفورات الحجم تتشكل من خلال العلاقات التشابكية المتجسدة في الروابط الأمامية والخلفية. وعليه فإن درجة نفاذ المنشأة للمدخلات، وقدرتها على الاستفادة من تحويل التقنية، وقدرتها على النفاذ للمعلومات المهمة، هي التي يمكن أن تؤثر على وفورات الحجم في الإنتاج.

أما النوعية (ج) من وفورات الحجم، الديناميكية، فترتبط مع تراكم المعرفة ورأس المال البشري. أما عن الآلية التي يتم بها التعبير عن هذه الوفورات فهي التعلم من خلال التدريب[3]، ومن خلال الوعي بأهمية التعليم واكتساب المعرفة. ووفقاً لنظريات التجارة الحديثة، فإن للوفورات الديناميكية تأثير على التجارة الدولية لأن المعرفة لا تتمتع بقابلية تامة للانتقال بين الدول. وطالما أن هناك جزء من التقنية والمعرفة يتجسد في السلع القابلة للاتجار فإن هناك احتمال بنقل التقنية من خلال هذه السلع. لذلك فإن المدى الذي يمكن وفقه إظهار هذه الوفورات يعتمد على القدر الذي تنقل به التكنولوجيا من خلال السلع بين الدول، وكذلك يعتمد على المدى الذي تُطوّر به هذه التقنية (المستوردة من خلال التجارة الدولية) ليتناسب مع البيئة المحلية. لذلك فإن وفورات الحجم الديناميكية يمكن أن توفر حجّة وتبريراً لحماية الصناعات الناشئة، أو تعزيز التجارة، أو دعم إنتاج منتجات معينة.

تسمح نظريات التجارة الخارجية الحديثة بمنافذ عديدة لتدخل الحكومة للتأثير على الميزات النسبية (الديناميكية) للدول.

ولعلّ من أهم استنتاجات نظريات التجارة الدولية هي أن التجارة إنتاج متسارع لزيادة العوائد أثناء الإنتاج، وليست نتاج المزايا النسبية. كما أن نمط التخصص، والتجارة يعود إلى توليفة من العوامل، التاريخية، والمصادفات، والسياسات الحكومية، ولا يعود إلى طبيعة الموارد الطبيعية السائدة في الدول، ولا إلى القابليات وقدرات الذكاء كما أشار كروكمان.

وعند التطرق للفرض الثالث، استبدال مفهوم الصناعة لتشمل سلعاً متباينة بدلاً من سلع متجانسة، فيمكن القول بأن النظرية التقليدية للتجارة، وما يرافقها من حدود إنتاج ممكنة محدّبة[4] هي نتاج التباينات في درجة كثافة عوامل الإنتاج. وفي ظل فرض تزايد العوائد مع الحجم (أحد الفروض الرئيسية لنظريات التجارة الحديثة، المشار إليه أعلاه) فإن درجة تحدب حدود الإنتاج الممكنة تصبح محل تساؤل. ويمكن القول أنه بالاعتماد على كمية وفورات الحجم فإن هناك إمكانية لأن تصبح هذه الحدود مقعّرة[5]، رغم صعوبة أن تكون هذه الوفورات بقوة بالشكل الذي تقعّر معه حدود الإنتاج.

علماً بأن نظريات التجارة لم تقصر حسب التجارة الدولية في المزايا النسبية، وتزايد العوائد مع الحجم، حيث افترضت النماذج الأولية للتبادل السلعي لمنتجات نفس الصناعة[6] أنه يمكن تجميع المنتجات ضمن "صناعات". وعند هذا المستوى من التجميع (أي على مستوى الصناعة) يمكن الاعتماد على أي من المزايا النسبية أو تناسبات عوامل الإنتاج (قوانين تزايد الغلة مع الحجم) لتفسير التبادل التجاري بين الصناعات[7]. في حين أن تفسير التجارة في السلع المنتمية لنفس الصناعة لا يمكن تفسيره إلا من خلال وفورات الحجم في الإنتاج (وفورات التخصص المشار إليها أعلاه) داخل الصناعة. وبذلك قدّمت نظريات التجارة الحديثة تعاوناً أو تنسيقاً بين نظرية المزايا النسبية (على مستوى التبادل الصناعي)، وتزايد عوائد الحجم (على مستوى التبادل السلعي لنفس الصناعة).

رغم أهمية التجارة، كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي، إلا أنه لا يوجد اتفاق شامل حول اتجاه التأثير ما بين التجارة والنمو.

ثالثاً: العلاقة بين النمو والتجارة الخارجية

هناك الكثير من الآليات التي يتم من خلالها التأثير المتبادل بين التجارة الخارجية والنمو. فزيادة الصادرات من شأنها تعظيم من نمو الناتج المحلي الإجمالي ضمن متطابقة الناتج حسب الإنفاق، وكذلك خفض الواردات. كما أن تنامي الصناعات الموجهة للصادرات من شأنها تعظيم من فرص العمل وتعظيم الأجور، وبالتالي تعظم من نمو الناتج ضمن متطابقة الناتج حسب الدخول. بالإضافة إلى أن تعاظم القيمة المضافة للقطاع الصناعي الموجهة للصادرات من شأنها أن تعظم نمو الناتج ضمن متطابقة القيمة المضافة. أضف إلى ذلك التأثيرات غير المباشرة بفعل التأثيرات على الإنتاجية (باعتبارها مصدراً رئيسياً من مصادر النمو)، وعلى إعادة تخصيص الموارد بشكل أكثر كفاءة، وغيرها من الآليات غير المباشرة.

تعرضت الكثير من الدراسات المسحية للعلاقة بين النمو والتجارة الخارجية. فقد أشار

فشر (Fisher, 2003) إلى العلاقة بين سياسة إحلال الواردات (الاستغناء عن ما كان يستورد سابقاً من خلال إنتاجه محلياً) والتأثير الإيجابي على النمو، بعد الحرب العالمية الثانية. وكذلك تأثير سياسة تشجيع الصادرات، فيما بعد، على النمو. ويستشهد فشر بالدراسات التي بدأت منذ سبعينات وثمانينات القرن الماضي من قبل منظمة التعاون الأوروبي والتنمية، والمكتب الوطني للبحوث الاقتصادية في الولايات المتحدة، والبنك الدولي في ما بعد. والتي أشارت جميعها إلى دور سياسة تشجيع الصادرات في تعزيز معدل النمو. حيث أوضحت هذه الدراسات، من وجهة نظر فشر والجهات المعنية، أنه كلما زادت درجة الانفتاح كلما تعزز النمو والدخل.

لا تعتبر بالضرورة درجة الانفتاح على العالم الخارجي (الواردات + الصادرات/ الناتج المحلي الإجمالي) مقياساً محايداً لبيان التأثير الإيجابي للتجارة على النمو. فهناك العديد من البلدان المتقدمة، مثل الولايات المتحدة لا تمثل فيها هذه الدرجة أهمية كبيرة.

وفي هذا المجال، فإن نتائج بعض الدراسات تشير إلى أن البلدان المنفتحة تنمو بزيادة قدرها (2%) عن نظيرتها المغلقة. ويتم هذا التأثير من خلال قنوات زيادة الإنتاجية، حيث تساهم وفرة الواردات بلعب الدور المهم في هذه الزيادة. ورغم ذلك، يعتقد فشر بأن ذلك لا يعني بأن الانفتاح هو أفضل أداة سياسة إقتصادية، ولا أن الانفتاح هو الشرط الكافي للنمو، ولا يعني ذلك أيضاً بأن بقية السياسات الأخرى غير ملائمة بل أن هذه السياسات هي جوهرية وأساسية للنمو. ويعني ذلك أن البلدان الراغبة في النمو لابد وأن تندمج في الاقتصاد الدولي (أي تتعولم) بهدف الاستفادة من مزايا السوق الخارجي، وتدفقات رؤوس الأموال الأجنبية، والنفاذ للسلع الاستهلاكية المستوردة.

إلا أن هناك من يبدي تحفظاً على مثل هذه العلاقة التي أوردها فيشر وآخرون حول التأثير الموجب للانفتاح التجاري على النمو (المعنى الضيق أو الكمّي للتنمية).

ومن هؤلاء رودرك (Rodrik, 1999) حيث يرى بأن، وهذا هو الصحيح، هدف تعزيز الصادرات، كجزء من السياسة التجارية، يجب أن ينظر إليه كـ "وسيلة"، وليس كـ "هدف". أي كوسيلة لتمويل الواردات. ويورد رودرك تجربة (25) بلداً نامياً شهدت أسرع معدلات للنمو خلال الفترة (1975-1994). علماً بأن بلدين فقط من هذه البلدان (مصر واندونيسيا) قد شهدتا انخفاضاً في نسبة الصادرات/الناتج المحلي الإجمالي بالأسعار الثابتة، في حين شهدت بقية البلدان ارتفاعاً في هذه النسبة وصل إلى (10%). وبناء على ذلك فقد برزت القناعة لدى الكثيرين بأن ارتفاع الصادرات يحرّك ويحفّز النمو. ويعرض رودرك، بهدف تأكيد وجهة نظره بعدم وجود علاقة، أو أن العلاقة ليست بتلك القوة التي يتم تصورها، ما بين النمو والصادرات. يوضح الجدول رقم (1) نسبة الصادرات/ الناتج المحلي الإجمالي في أسرع الدول نمواً، ويوضح الجدول رقم (2) عرضاً معكوساً للجدول (1)، أي الدول ذات الزيادة الأكبر في نسبة الصادرات/ الناتج المحلي الإجمالي (وكلا الجدولين بأسعار عام 1987، وللفترة 1975-1994).

يستنتج من ذلك أن الجدول رقم (2) يتضمن العديد من الدول الواردة في الجدول (1) (خاصة بلدان شرق آسيا)، إلا أن الجدول (2) يتضمن أيضاً بلداناً كثيرة لم تعرف في أي تاريخ لمعدلات النمو المرتفعة.

ويستطرد رودرك بالقول أنه في حالة أخذنا لمعدل نمو (11%) كمعدل يشير إلى حالة تحقيق معدلات نمو مرتفعة، فإننا نلاحظ أن حوالي نصف البلدان الواردة في الجدول رقم (2) ستقع تحت هذا المعدل.

وبناء على ذلك يتم التوصل إلى الاستنتاج التالي:

"رغم أن البلدان التي تشهد معدلات نمو مرتفعة تميل لأن تشهد أيضاً نسباً مرتفعة للصادرات/ الناتج المحلي الإجمالي، إلا أن العكس ليس صحيحاً".

جدول رقم (1) : نسب الصادرات/ الناتج المحلي الإجمالي في أسرع الدول النامية نمواً (1975-1994)، بأسعار عام 1987

الدولة	معدل نمو دخل الفرد للفترة 1975-1994 (%)	نسبة الصادرات/ الناتج المحلي الإجمالي 1975	1994	الزيادة (1994-1975)
الصين	7.33	0.087	0.176	0.089
كوريا	6.95	0.208	0.424	0.216
تايوان	6.56	0.316	0.538	0.222
قبرص	6.05	0.247	0.521	0.274
تايلاند	5.88	0.166	0.431	0.266
هونج كونج	5.76	0.729	2.098	1.369
اندونيسيا	4.933	0.377	0.246	-1.131
ماليزيا	4.43	0.456	0.911	0.455
تشيلي	3.60	0.194	0.380	0.185
ليسوتو	3.46	0.119	0.173	0.053
مصر	3.17	0.240	0.217	-0.023
باكستان	2.75	0.102	0.169	0.67
الهند	2.52	0.058	0.083	0.025
كولومبيا	2.07	0.150	0.208	0.058
المغرب	2.03	0.212	0.259	0.047
بنغلاديش	2.00	0.059	0.131	0.071
تونس	1.98	0.305	0.445	0.140
بورجواي	1.69	0.199	0.590	0.391
تركيا	1.55	0.076	0.221	0.146
أورجواي	1.54	0.150	0.297	0.147
الدومينكان	1.24	0.284	0.422	0.138
مينمار	1.21	0.024	0.051	0.027
المكسيك	1.13	0.108	0.299	0.191
الإكوادور	0.99	0.280	0.353	0.073

ويعزى هذا الانبهار بالصادرات إلى التحيّز التاريخي للواردات من خلال التركيز على سياسة إحلال الواردات في أغلب البلدان النامية. ويصح القول بأنه في ظل القيود المتراكمة على الواردات تاريخياً فإن مستوى الواردات لابد أن يكون بعيداً عن المستوى الأمثل، وأن المنافع المرتبطة بالدولار الإضافي من الصادرات تفوق الدولار لأن تعظيم الصادرات سيساعد في زيادة حجم الصادرات.

إلا أنه في ظل القيود التجارية السيئة التي سادت في أغلب البلدان النامية، فإن قضية تفعيل أنشطة الصادرات على الأنشطة الأخرى قد اختفت أيضاً.

ولابد من الملاحظة هنا أنه طالما أن الواردات من السلع الرأسمالية تتمتع بوفورات موجبة فإن دعمها يعدّ أمراً مبرراً. ومعنى ذلك أن الصادرات يمكن أن توفر قيماً إضافية

جدول رقم (2): البلدان التي شهدت أعلى نسب للصادرات/ الناتج المحلي الإجمالي (1975-1994) بأسعار عام 1987

هونج كونج	0.729	2.098	1.369	5.76
ترينيداد وتوباكو	0.226	0.723	0.498	-0.12
ماليزيا	0.456	0.911	0.455	4.43
باراجواي	0.199	0.590	0.391	1.69
جابون	0.359	0670	0.311	-4.11
قبرص	0.247	0.521	0.274	6.05
تايلاند	0.166	0.431	0.266	5.88
الفلبين	0.161	0.386	0.225	0.42
تايوان	0.316	0.538	0.222	6.56
كوريا	0.208	0.424	0.216	6.95
المكسيك	0.108	0.299	0.191	1.13
تشيلي	0.194	0.380	0.185	3.60
كوستاريكا	0.267	0.447	0.180	0.95
سويسرا	0.582	0.761	0.179	0.17
كاميرون	0.108	0.284	0.176	-0.62
ساحل العاج	0.219	0.395	0176	-2.87
أوروجواي	0.150	0.297	0.147	1.54
تركيا	0.075	0.221	0.146	1.56
تونس	0.305	0.445	0.140	1.98
الدومينكان	0.284	0.422	0.138	1.24
راوندا	0.050	0.181	0.131	-3.29
بابوا	0.375	0.494	0.118	0.89
مالي	0.087	0.181	0.094	0.19

للاقتصاد القومي، وذلك لأن عوائد الصادرات قد تستخدم في شراء سلع رأسمالية. إلا أنه لا يوجد ما يضمن إنفاق عوائد الصادرات على هذه النوعية من السلع، فتصرف بدلاً من ذلك على سلع استهلاكية، أو تراكم الأصول الأجنبية. وتكتسب قناعة تشجيع الصادرات الحالية من القول بأنها تساعد في نشر المعرفة والتقنيات المتطورة بين الأنشطة المحلية، كما تساعد المنتجين المحليين على فتح أسواق جديدة. وتنتشر هذه القناعة في أدبيات تقارير البنك الدولي المختلفة. والسؤال الآن: إلى ماذا تشير الشواهد التطبيقية في مجال دور الصادرات؟

تحاول العديد من الدراسات الإجابة على هذا التساؤل من خلال فصل العلاقة السببية عن علاقة الارتباط في مجال العلاقة ما بين الصادرات والتعلم والمعرفة. ووفقاً لنتائج دراسة كليردس ولانج وتايبوت (Clerides, Lanch, and Tybout, 1998) لحالات كل من كولومبيا، والمكسيك، والمغرب، لم يتم التوصل إلا إلى شواهد قليلة تؤكد تحقق تطور بالكفاءة بسبب تعزيز الصادرات بحد ذاتها. كما أشارت دراسة جنك وروبرت (Change and Robert, 1998) إلى أدلّة متواضعة جداً بوجود تحسن في المعرفة بسبب الصادرات في تايوان وكوريا الجنوبية، وذلك من خلال دراسة الأسباب وراء نمو مجموع إنتاجية العوامل (TFP). وأوضحت نتائج الدراسة، بشكل خاص، أنه ليس هناك من شواهد على أن الشركات المصدرة بشكل مستمر قد حققت تطوراً في الإنتاجية بسبب التقدير، مقارنة بالشركات غير الموجهة للتصدير.

والاستنتاج المهم، وفقاً للدراسات المشار إليها أعلاه، وغيرها، هو أن السببية تتجه من الإنتاجية نحو التصدير، وليس العكس. وكما أشار كل من برنارد وجرسم (Bernand and Jersem, 1995)، في حالة الولايات المتحدة، فإنه رغم أن الشركات المصدرة تفوق غير المصدرة

في مجال الحجم، والإنتاجية، والنمو، إلا أنه لا يوجد أي دليل على أن حالة التصدير، بحد ذاتها، هي المسؤولة عن ذلك. وقد لخّصت هذه الدراسة العلاقة ما بين الأداء والتصدير كالتالي:

"إن نجاح المصدرين الحاليين في السابق (قد) يكون ساعدهم في أن يصبحوا مصدرين، إلا أنه لا يوجد ضمان بأن المصدرين الحاليين سيستمروا في التفوق على بقية الشركات مستقبلاً".

ولعل أهم سؤال يمكن إثارته عن علاقة التجارة الخارجية (التصدير أساساً) بالأداء الاقتصادي هو: هل يوجد للبلدان الصغيرة النامية خيار في تطبيق قناعاتها المحددة داخلياً، والتي قد تتضارب مع القناعات السائدة دولياً؟ لعل إجابة أغلب متخذي القرارات في هذه البلدان هي بـــ "لا". إذ لابد من الخصخصة والانفتاح، وجذب الاستثمار الأجنبي المباشر، والتوجه للخارج.

ونعود إلى رودرك، حيث يشير ويؤكد أن المشكلة هنا هي بالنظرة إلى الصادرات (والاستثمار الأجنبي المباشر) باعتبارهما كأهداف وليس أدوات أو وسائل. لذلك فإن من شأن توجيه السياسة الاقتصادية نحو القطاع الخارجي على حساب بقية الأهداف الاقتصادية (والاجتماعية) أن يخلط ما بين الوسائل والأهداف. كما أنه لا يوجد ما يقود إلى التجارة والاستثمار الأجنبي المباشر في النمو نفسه. فعلى سبيل المثال لا يهتم المستثمرون الأجانب كثيراً بحجم القطاع العام في بلد نام، ولا يهتموا مثلاً بالتوجه الاشتراكي للصين. فالسياسات التي تنجح في إشعال النمو يمكنها أيضاً أن تكون فعّالة في مجال المنافسة الدولية.

ولابد من الإشارة هنا إلى أن القيود على التجارة الخارجية قد تكون أحياناً عاملاً مساعداً لتعزيز وتسريع التنمية، في حالة إستخدام متخذي القرار لهذه القيود بشكل خلّاق وحكيم. فبالنسبة للبلد الذي لا يستخدم هياكله التعريفية بشكل ملائم فإن من الأفضل له أن يربط هذه الهياكل[8] ضمن عضويته في منظمة التجارة العالمية.

كما أنه في حالة البلدان التي تعاني من عجوزات مالية كبيرة، فإن من شأن أنظمة الانضباط المالي المفروضة من قبل الأسواق المالية الدولية أن تعزز من فرص الاستقرار الاقتصادي الكلي. ونفس الشيء، فإن من شأن زيادة تجانس القوانين المنظمة ما بين البلدان النامية والمتقدمة أن يعزز من دور القانون ويزيد من الشفافية في مجموعة البلدان الأولى. إلا أن النظم المحفزة خارجياً قد تترافق مع آثار سلبية في حالة عدم ملاءمتها للاقتصادات النامية المعنية، أو في حالة النظر إليها على أنها تخدم مصالح فئات اجتماعية معينة على حساب الآخرين.

لذا فإنه لابد من تحقق شرطين لمنع حدوث ذلك (عدم الملاءمة للاقتصاد المحلي):

(أ) يجب أن يكون قرار الالتزام بالأنظمة والقواعد الخارجية (مثل فتح الأسواق، أو التوقيع على اتفاقيات إقليمية ودولية، أو القبول بشروط صندوق النقد والبنك الدولي) نابع من عملية اتخاذ قرار ديموقراطية وبمشاركة من أغلب إن لم يكن من كافة الفئات الاجتماعية.

(ب) يجب أن يكون هناك أدلّة أو شواهد مؤكدة على أن مثل هذه الأنظمة ستحسن الأداء الاقتصادي في البلد المعني.

هذا مع العلم بأن أغلب الاتفاقيات الدولية قد فشلت في هذين الاختبارين (أ و ب). ولنأخذ على سبيل المثال أحد اتفاقيات جولة أورغواي، وهي الجوانب التجارية المرتبطة بحقوق الملكية الفكرية[9]، ومقاييس الاستثمار المرتبطة بالتجارة[10].

وتتضمن هذه الاتفاقيات تجانساً "إجبارياً" رغم غياب الحجج المقنعة بفائدة هذه الاتفاقيات للبلدان النامية. حيث تعتبر اتفاقية حقوق الملكية الفكرية مثالاً فاضحاً، من حيث أن ما تحصل عليه البلدان المتقدمة من النامية هو في الواقع عبارة عن مليارات الدولارات من الأرباح الاحتكارية، تحت غطاء حماية الملكية الفكرية. ومثال آخر على التجانس الإجباري هو ذلك الخاص بمحاولات إدخال اعتبارات شروط العمل في الاتفاقيات الدولية. ولا يبدو أن هناك ضير من رغبة المجتمع الدولي من حماية حقوق العاملين. خاصة إذا ما كان ذلك في حدود المحافظة على حقوق العاملين وحقهم في الحقوق المدنية والتجمع، الأمر الذي يساهم في تعزيز الأداء الاقتصادي إيجابياً. إلا أن الملاحظ أن هذه المطالب لا تقتصر على هذه الحدود، بل تتعداها لاستخدامات سياسية قد تؤثر سلباً على أسواق العمل (الميزة النسبية لأكثر الدول النامية).

إن الخلاصة التي توصل لها رودرك عند تقييمه لتجارب الدول في مجال انفتاح التجارة، وعلاقتها بالنمو هو أن أغلب ما يقال عن العلاقة الموجبة بين معدل النمو وهذا الانفتاح (معبراً عنه بتخفيض التعريفة أو إلغاء القيود غير الجمركية أو تحرير حساب رأس المال،...الخ)، هو أمر ليس محل اتفاق، بل أن أكثر الشواهد المتاحة لا تدعم مثل هذا الاستنتاج. ويشار في هذا المجال إلى أن منافع الانفتاح تتركز أساساً في جانب الواردات: القدرة على استيراد الأفكار، والسلع الاستثمارية، والمدخلات الوسيطة من الدول المتقدمة، التي من شأنها تحفيز النمو. إلا أنه للتمكن من هذا الانفتاح لابد من توفر شروط داخلية منها:

- خلق بيئة مناسبة تقود إلى استثمار خاص منتج (استراتيجية واضحة للاستثمار).
- خلق مؤسسات ملائمة خاصة في مجال إدارة الأزمات.
- ضمان قانوني للحريات المدنية والسياسية.
- المشاركة الاجتماعية، والتأمين الاجتماعي.

وذلك حتى تتمكن البلدان النامية من تحقيق هدف الاستقرار الاقتصادي، وبالتالي تتمكن من التكيف مع الصدمات الخارجية. وفي ظل غياب مثل هذه الشروط، وغيرها، فإن سياسة الانفتاح لن تتمكن من تحقيق منجزات مهمة. وستحقق في أسوأ الحالات: عدم استقرار، وتوسيع في فجوة توزيع الدخول، ونزاعات اجتماعية.

وتشير شواهد العقدين الأخيرين من القرن الماضي إلى نتائج واضحة في هذا المجال:

> "إن البلدان التي شهدت نمواً متسارعاً في منتصف السبعينات هي تلك الدول التي استثمرت أكبر نسبة من الناتج المحلي الإجمالي، والتي حافظت على الاستقرار الاقتصادي".

رابعاً: دور الدولة ونظريات التجارة الحديثة

أشارت نظريات التجارة الدولية الحديثة إلى أن هناك دوراً للحكومة في التصنيع

القائم على أسس من الكفاءة. ويمكن تلخيص أهم الأسباب لمثل هذه الصناعة بالعديد من النقاط:

(أ) في حالة عمل محتكرين أجانب بسوق محلي من دون منافسة محلية. في هذه الحالة فإن التعريفة الجمركية التي يعمل في ظلها المحتكر يمكن أن يستوعب جزئياً من قبل المحتكرين من دون إمكانية استفادة المستهلك منها. وطالما أن البائع الأجنبي يستخدم سعراً أعلى في التكلفة الحدّية، وطالما أن هذا البائع قادر على التمييز ما بين السوق المحلي، والأسواق الأخرى، فإنه بإمكان التعريفة أن تخفض السعر (الذي كان بالإمكان أن يستفيد منه المستهلك)، إلا أن هذا التخفيض لا يحدث بفعل الحالة الاحتكارية.

(ب) يمكن النظر إلى حماية السوق المحلي على أنها دعم للصادرات. ففي حالة وجود منشأتين متنافستين (محلية وأجنبية)، وفي ظل منحنى تكلفة حدّية منحدر للأسفل (بدلاً من تكلفة حدّية ثابتة)، يكون بإمكان المنشأة المحلية، في ظل الحماية، أن ترفع من مبيعاتها، وبالتالي أن تخفّض من تكلفتها الحدّية مقارنة بالتكلفة الحدّية للمنشأة الأجنبية المنافسة. ويمكن أن تؤدي هذه الحالة، أيضاً، إلى زيادة مبيعات المنشأة المحلية في سوق ثابت غير محميّ، أي زيادة الصادرات.

(ج) تساهم الحماية في تعزيز عدد الداخلين للأسواق ومن ثم تخفيض السعر. وقد أشارت نظريات التجارة الخارجية الحديثة إلى حالة أحد النماذج في ظل تكلفة حدّية ثابتة، وحرية الدخول والخروج للسوق الخاص بصناعة معينة. الأمر الذي سيرفع من ربحية المنتجين المحليين مقابل المنتجين الأجانب. واعتماداً على درجة ضغوط المنافسة في الأسواق المحلية، فإن دخول منتجين محليين إضافيين بإمكانه أن يخفّض السعر (في حالة دخول عدد كبير من المنتجين للأسواق).

(د) أما في ما يخص الحماية (الدور الحكومي) ومدى قناعة نظريات التجارة الدولية الحديثة بها، تبرز بعض النظريات معدلات منخفضة من الحماية والإعانة لخدمة (1) الصناعات "الاستراتيجية" أو (2) لخدمة صناعات مشروطة بوفورات الحجم (بحدود 10-20%).

(1) رغم القناعة بأن السياسة الاستراتيجية التجارية تدعم الصادرات، إلا أن الاستنتاجات الخاصة بالتأثير على تحسن الرفاه ليست بنفس القوة. ولعل أحد أهم التحفظات الخاصة بدعم الصناعات الاستراتيجية هي النقطة الخاصة بتحديد ماهيّة هذه الصناعات. وكما أشار كروكمان فإن السياسة الاستراتيجية لـــ (صناعة) معينة تعتبر سياسة إستراتيجية مضادة لصناعات أخرى. ولا يمكن إلا للحكومات الذكية جداً من إجراء مثل هذا التحديد.

(2) أما في ما يخص حماية الصناعة ذات الوفورات أو التأثيرات الخارجية الأكبر، فتتمتع بحجة أقوى مما هو الحال في الصناعات الاستراتيجية. فما تقول به نظرية التجارة الحديثة هو أن التأثيرات الخارجية ذات القيمة الموجبة لا تحدث فقط في حالة وجود إمكانيات للانتشار التقني[11]، إلا أنها تحدث أيضاً في أي

حالة تكون فيها اعتبارات العوائد المتزايدة[12] وحجم السوق ذات أهمية، وهو الأمر السائد في أغلب الحالات.

خامساً: نظريات التجارة الخارجية الحديثة والسياسة التجارية

لعل أهم استنتاجات نظريات التجارة الحديثة هي أن التأكيد على كون إعتبار حرية التجارة كسياسة مثلى، هو ليس بالأمر اليقين أو غير القابل للجدل. ويعزى هذا الاستنتاج إلى عدة اعتبارات: (أ) أن وجود حالة المنافسة الاحتكارية، في الواقع التطبيقي، يمكن أن يساهم في زيادة المنافسة (التجارة) وبالتالي يضغط باتجاه خفض الهوامش الذكية. (ب) أن احتمال تلمس قانون تزايد الغلة مع الحجم في الإنتاج يمكن أن يبرر التدخل الحكومي. والحجة هنا هي أنه بدون التدخل الحكومي (المقصود) سينتج عن ذلك خفض في الاستثمار[13] في الأنشطة الإنتاجية ذات التأثير، أو الوفورات الخارجية المرتفعة مقارنةً بالأنشطة الإنتاجية ذات التأثيرات الخارجية المنخفضة.

تعتبر الحماية أصلاً ثابتاً في جميع تجارب الدول المتقدمة حالياً والنامية سابقاً. حيث ساهمت فترات الحماية في إيجاد اقتصاد صناعي تنافسي لاحقاً. على أن تحدد الحماية على أساس من الكفاءة وليس لأغراض إدارية أو سياسية أو لاستفادة فئات معينة.

وعموماً، فإن نظريات التجارة الحديثة لا تتبنى الحمائية بشكل مطلق، كما أنها لا تتبنى الحوافز الحيادية، أو سياسة عدم التدخل. إلا أنها بدلاً من ذلك تؤيد الحكمة القائلة بضرورة المحافظة الاختيارية في دعم قطاعات أو أنشطة تتسم بالوفورات أو التأثيرات الخارجية الكبيرة. معنى ذلك أنه من خلال هذه (الاختيارية) في الدعم يمكن التأثير على نمط المزايا النسبية.

بالإضافة إلى ذلك، فإنه في الوقت الذي تعتقد فيه نظرية التجارة التقليدية بإمكانية أن يضمن تحرير التجارة التخصيص الأمثل للموارد، إلا أنه في حالة سيادة المنافسة غير التامة (كما تعتقد نظريات التجارة الخارجية الحديثة) فإن المزايا في التحرير تتحقق فقط في حالة إعطاء إجراءات التحرير دفعة نمو قوية لتلك الصناعات العاملة في ظل وفورات الحجم، مع خفض للهوامش الربحية لهذه الصناعات. أما إذا أدت هذه الإجراءات إلى انكماش (بدلاً من نمو) هذه الصناعات ذات وفورات الحجم، فسوف يترتب على ذلك خفض في المنافع الاقتصادية.

من الخطأ استمرار قياس تأثير التجارة الخارجية وتقييم دورها بالاعتماد على نماذج تفترض المنافسة التامة، ومحدودية الموارد، وصعوبة النقل التكنولوجي. إذا لا بد من إدخال فرض المنافسة غير التامة، والمنافسة الاحتكارية في مثل هذه النماذج لقربها من الواقع.

أما في الحالة التي تمارس فيها إجراءات التحرير ضغوطاً على قوى المنافسة الاحتكارية في الاقتصاد، فإنه لا يوجد ما يضمن، كما تقول به نظريات التجارة الحديثة، أن يكون الاقتصاد في وضع أفضل. ففي حالة المنافسة الاحتكارية مثلاً، فإن من شأن خفض الهوامش الذكية (بسبب التحرير) أن يساهم بإغلاق عدد من

المنشآت التي تم تصميم إنتاجها باتجاه خدمة بعض متطلبات السوق المحلي (مثل مواجهة طلب الفئات الأقل دخلاً). في هذه الحالة تتسبب إجراءات التحرير في آثار توزيعية سلبية (خاصة في الحالات التي تستخدم بها هذه المنشآت أعداداً كبيرة من العمالة).

سادساً: الخلاصة

تتفاوت أهمية التجارة، ومن ثم علاقتها بالنمو، حسب نظريات التجارة الخارجية. ففي الوقت الذي تنظر فيه النظرية التقليدية الحديثة لأهمية التجارة في بلد معين على أنه شبه قدري يتحدد بالمزايا النسبية (هبات العوامل)، وما يترتب على ذلك من تأثيرات لكمية العوامل المتاحة على أسعارها المحلية والدولية، مع عدم إمكانية النقل التقني، ومحدودية الموارد وسيادة المنافسة التامة، ينظر للتجارة، من وجهة نظر النظريات الحديثة على أنها تعمل في ظل منافسة احتكارية، وإمكانية للنقل التقني، وإمكانية خلق موارد جديدة من خلال الطبيعة الديناميكية للمزايا النسبية. وبالإضافة إلى ذلك، فإنه في الوقت الذي يحكم قانون ثبات الغلة مع الحجم النظرية التقليدية الحديثة، يسود قانون تزايد الغلة مع الحجم في ظل نظريات التجارة الحديثة، الأمر الذي يفسح المجال للتدخل الحكومي لدعم الصناعات التي تتميز بهذا النوع من تزايد الغلة. كما يفسح المجال للتدخل الحكومي لدعم الانتشار التقني، وكذلك الحماية على أسس مختارة، ومحدودة.

أما في ما يخص علاقة ودور التجارة بالنمو، فقد تفاوتت وجهات النظر. ففي الوقت الذي تعتقد فيه النظرية التقليدية الحديثة بأهمية تحرير التجارة والأثر المباشر على تعزيز النمو، فإن نظريات التجارة الخارجية تدعو إلى أهمية دمج النمو أولاً لتعود لاحقاً إلى تعزيز الصادرات. وهنا أيضاً يبرز دور الحكومة في دعم تلك السلع التصديرية مرتفعة النوعية. عموماً فإنه يمكن القول بأن هناك دور (رشيد) للحكومة في التأسيس لعلاقة سليمة ما بين التجارة الخارجية والنمو.

الهوامش

(1) Product Differentiation
(2) Symmetric Consumer Unity Function
(3) Learning by doing
(4) Convex Production Possibility Frontiers
(5) Concavity
(6) Intra-Trade
(7) Inter-Industry
(8) Tariff Binding
(9) TRIPs
(10) TRIMs
(11) Technological Spillover
(12) Increasing Returns
(13) Under-Investment

المراجع الإنجليزية

Bernand, A., and B. Jersem, 1995, Exporters, Jobs and Wages in U.S. Manufacturing 1976-1987, Massachusetts Institute of Technology, Working Paper No. 95-7.

Brander, J., and B. Spence, 1984, Trade Warfare: Tariffs and Casteless, Journal of International Economics, Vol. 16, No. 3.

Chang, A., and M. Robert, 1998, Productivity and Turnover in the Export Market: Micro Evidence from Taiwan and South Korea, The World Bank Economic Review, Vol. 14, No. 1.

Clerides, S., S. Lanch, and J. Tybout, 1998, Is Learning-by-Exporting Important?, Micro-Dynamic Evidence from Colombia, Mexico, and Morocco, Quarterly Journal of Economics, Vol. 113, No. 3, August.

Dixit, A., and J. Stiglitz, 1977, Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity, American Economic Review, Vol. 67, No. 3.

Fisher, S., 2003, Globalization and its Challenges, American Economic Review, Vol. 93, No. 2, May.

Goldberg, P., and N. Pavcnik, 2007, Distributional Effects of Globalization in Developing Countries, Journal of Economic Literature, Vol. XLV, No. 1.

Helpman, E., 1981, International Trade in the Presence of Product Differentiation, Economies of Scale and Monopolistic Competition, Journal of International Economics, Vol. 11, No. 3.

Krugman, P., 1979, Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade, Journal of International Economics, Vol. 9, No. 4.

Krugman, P., 1987, Is Free Trade Passes? Journal of Economic Perspective, Vol. 1, No. 2.

Lancaster, K., 1980, Intra-Industry Trade Under Perfect Monopolistic Competition, Journal of International Economics, Vol. 10, No. 2.

Lerner, A., 1972, The Economics and Politics of Consumer Sovereignty, American Economic Review, Vol. 62, May.

Rodrik, D., 1992, The Limits of Trade Policy Reform in Developing Countries, Journal of Economic Perspectives, Vol. 6, No. 1.

Rodrik, D., 1999, The New Global Economy and Developing Countries: Making Openness Work, Policy Essay No. 24, Overseas Development Council, and John Hopkins University Press.

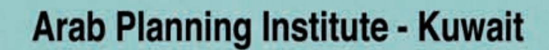
قائمة إصدارات ((جسر التنمية))

العنوان	المؤلف	رقم العدد
مفهوم التنمية	د. محمد عدنان وديع	الأول
مؤشرات التنمية	د. محمد عدنان وديع	الثاني
السياسات الصناعية	د. أحمد الكواز	الثالث
الفقر: مؤشرات القياس والسياسات	د. علي عبدالقادر علي	الرابع
الموارد الطبيعية واقتصادات نفاذها	أ. صالح العصفور	الخامس
استهداف التضخم والسياسة النقدية	د. ناجي التوني	السادس
طرق المعاينة	أ. حسن الحاج	السابع
مؤشرات الأرقام القياسية	د. مصطفى بابكر	الثامن
تنمية المشاريع الصغيرة	أ. حسّان خضر	التاسع
جداول المخلات المخرجات	د. أحمد الكواز	العاشر
نظام الحسابات القومية	د. أحمد الكواز	الحادي عشر
إدارة المشاريع	أ. جمال حامد	الثاني عشر
الاصلاح الضريبي	د. ناجي التوني	الثالث عشر
أساليب التنبؤ	أ. جمال حامد	الرابع عشر
الأدوات المالية	د. رياض دهال	الخامس عشر
مؤشرات سوق العمل	أ. حسن الحاج	السادس عشر
الإصلاح المصرفي	د. ناجي التوني	السابع عشر
خصخصة البنى التحتية	أ. حسّان خضر	الثامن عشر
الأرقام القياسية	أ. صالح العصفور	التاسع عشر
التحليل الكمي	أ. جمال حامد	العشرون
السياسات الزراعية	أ. صالح العصفور	الواحد والعشرون
اقتصاديات الصحة	د. علي عبدالقادر علي	الثاني والعشرون
سياسات أسعار الصرف	د. بلقاسم العباس	الثالث والعشرون
القدرة التنافسية وقياسها	د. محمد عدنان وديع	الرابع والعشرون
السياسات البيئية	د. مصطفى بابكر	الخامس والعشرون
اقتصاديات البيئة	أ. حسن الحاج	السادس والعشرون
تحليل الأسواق المالية	أ. حسّان خضر	السابع والعشرون
سياسات التنظيم والمنافسة	د. مصطفى بابكر	الثامن والعشرون
الأزمات المالية	د. ناجي التوني	التاسع والعشرون
إدارة الديون الخارجية	د. بلقاسم العباس	الثلاثون
التصحيح الهيكلي	د. بلقاسم العباس	الواحد والثلاثون
نظم البناء والتشغيل والتحويل B.O.T	د. أمل البشبيشي	الثاني والثلاثون
الاستثمار الأجنبي المباشر: تعاريف	أ. حسّان خضر	الثالث والثلاثون
محددات الاستثمار الأجنبي المباشر	د. علي عبدالقادر علي	الرابع والثلاثون

نمذجة التوازن العام	د. مصطفى بابكر	الخامس والثلاثون
النظام الجديد للتجارة العالمية	د. أحمد الكواز	السادس والثلاثون
منظمة التجارة العالمية: إنشاؤها وآلية عملها	د. عادل محمد خليل	السابع والثلاثون
منظمة التجارة العالمية: أهم الإتفاقيات	د. عادل محمد خليل	الثامن والثلاثون
منظمة التجارة العالمية: آفاق المستقبل	د. عادل محمد خليل	التاسع والثلاثون
النمذجة الإقتصادية الكلية	د. بلقاسم العباس	الأربعون
تقييم المشروعات الصناعية	د. أحمد الكواز	الواحد الأربعون
المؤسسات والتنمية	د. عماد الإمام	الثاني الأربعون
التقييم البيئي للمشاريع	أ. صالح العصفور	الثالث الأربعون
مؤشرات الجدارة الإئتمانية	د. ناجي التوني	الرابع الأربعون
الدمج المصرفي	أ. حسّان خضر	الخامس الأربعون
اتخاذ القرارات	أ. جمال حامد	السادس الأربعون
الإرتباط والانحدار البسيط	أ. صالح العصفور	السابع الأربعون
أدوات المصرف الإسلامي	أ. حسن الحاج	الثامن الأربعون
البيئة والتجارة والتنافسية	د. مصطفى بابكر	التاسع الأربعون
الأساليب الحديثة لتنمية الصادرات	د. مصطفى بابكر	الخمسون
الاقتصاد القياسي	د. بلقاسم العباس	الواحد والخمسون
التصنيف التجاري	أ. حسّان خضر	الثاني والخمسون
أساليب التفاوض التجاري الدولي	أ. صالح العصفور	الثالث والخمسون
مصفوفة الحسابات الاجتماعية وبعض استخداماتها	د. أحمد الكواز	الرابع والخمسون
منظمة التجارة العالمية: من الدوحة إلى هونج كونج	د. أحمد طلفاح	الخامس والخمسون
تحليل الأداء التنموي	د. علي عبد القادر علي	السادس والخمسون
أسواق النفط العالمية	أ. حسّان خضر	السابع والخمسون
تحليل البطالة	د. بلقاسم العباس	الثامن والخمسون
المحاسبة القومية الخضراء	د. أحمد الكواز	التاسع والخمسون
مؤشرات قياس المؤسسات	د. علي عبدالقادر علي	الستون
الإنتاجية وقياسها	د. مصطفى بابكر	الواحد والستون
نوعية المؤسسات والأداء التنموي	د. علي عبدالقادر علي	الثاني والستون
عجز الموازنة: المشكلات والحلول	د. حسن الحاج	الثالث والستون
تقييم برامج الاصلاح الاقتصادي	د. علي عبد القادر علي	الرابع والستون
حساب فجوة الأهداف الإنمائية للألفية	د. رياض بن جليلي	الخامس والستون
مؤشرات قياس عدم العدالة في توزيع الإنفاق الاستهلاكي	د. علي عبدالقادر علي	السادس والستون
اقتصاديات الاستثمار: النظريات والمحددات	أ. عادل عبدالعظيم	السابع والستون
اقتصاديات التعليم	د. عدنان وديع	الثامن والستون
إخفاق آلية الأسواق وتدخل الدولة	د. أحمد الكواز	التاسع والستون
مؤشرات قياس الفساد الإداري	د. علي عبدالقادر علي	السبعون
السياسات التنموية	د. أحمد الكواز	الواحد والسبعون
تمكين المرأة: المؤشرات والأبعاد التنموية	د. رياض بن جليلي	الثاني والسبعون
التجارة الخارجية والنمو الاقتصادي	**د. أحمد الكواز**	**الثالث والسبعون**
العدد المقبل		
قياس التحوّل الهيكلي	**أ. ربيع نصر**	**الرابع والسبعون**

للاطلاع على الأعداد السابقة يمكنكم الرجوع إلى العنوان الإلكتروني التالي:

http://www.arab-api.org



P.O.Box : 5834 Safat 13059 State of Kuwait
Tel : (965) 4843130 - 4844061 - 4848754
Fax : 4842935



المعهــد العربي للتخطيـط بالكويـــت

ص.ب : 5834 الصفاة 13059 - دولة الكويت
هاتف : 4848754 - 4844061 - 4843130 - (965)
فاكس : 4842935

E-mail ; api@api.org.kw
web site : http //www.arab-api.org